

PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PEMEGANG POLIS ASURANSI UNIT LINK DI PT. ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA, JAKARTA

Nanda Mutia Apsari, Budiharto, Rinitami Njatrijani*)

nanda.pur12@yahoo.co.id

Jurusan Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedarto, SH. Tembalang, Semarang, 50239, Telp : 024-76918201 Fax : 024-76918206

Abstract

To increase public interest in the insured, the insurance company issuing insurance products by combining the functions of protection and unit-linked investment called. Society is quite enthusiastic about this product, because the development of investment in Indonesia is quite rapid in the past decade. It makes opportunities for the insurance industry in Indonesia is growing more slowly than other countries. The growth of unit-linked proceeded to make even the life insurance industry today are more focused on selling products.

*This study aimed to determine whether the implementation of unit-linked insurance in PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia in accordance with the existing arrangement is the Chairman of Bapepam and financial institutions Kep-104/BL/2006 on Unit Linked Products and Government Regulation Number 73 Year 1992 concerning Insurance Business, as well as to know what the legal protection provided by PT. PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia appears logical for the clients in case of problems in the agreement. This study uses empirical juridical approach, which is done by examining the norm *das solen* and real implementation specifications descriptive-analytical study which attempted to portray the legislation in force associated with the theories of law and positive law enforcement practices.*

*The results showed that the implementation of unit-linked insurance in PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia has fulfilled a variety of settings in the Chairman of Bapepam and financial institutions Kep-104/BL/2006 on Unit Linked Products and Government Regulation Number 73 Year 1992 concerning Insurance Business, although there is no specific regulation on the implementation of unit-linked insurance itself. Forms of legal protection for the insured in the soul *assuransi link unit* on PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Jakarta is through the application of provisions of Law. 8 of 1999 on Consumer Protection. With regard to corporate responsibility issuing unit-linked life insurance to customers as contained in Article 26 of BFL, a company that markets life insurance unit-linked insurance is responsible to the customer or the insured to meet any guarantee of protection expressly stated in the policy.*

Based on the results of this study suggested to the Government authorities should conduct more rigorous oversight of the products are unit-linked life insurance marketed in Indonesia to comply with regulations. Supervision may be accompanied by sanctions against the insurance company itself. In terms of legal protection, the government should supervise the performance of insurance agents more closely, whether insurance agencies owned by the insurance company already has a license from the Insurance Council of Indonesia (DAI) or not, because the problem-an issue may arise because agents unprofessional.

Keywords: Insurance, Link Unit, Legal Protection

*) Penanggung jawab penulis

A. PENDAHULUAN

Latar belakang

Dalam kehidupan masyarakat modern seperti sekarang ini, keberadaan asuransi hadir sebagai lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang pertanggungan bukanlah merupakan suatu hal yang baru.

Asuransi adalah salah satu produk jasa keuangan yang berkembang di Indonesia seiring dengan tumbuhnya perekonomian nasional. Saat ini asuransi telah mulai banyak dirasakan manfaatnya baik secara individual, kelompok masyarakat maupun dunia usaha. Fungsi primer dari asuransi pada dasarnya memberikan perlindungan kepada nasabah atau pihak tertanggung terhadap resiko yang dihadapinya.

Pada saat ini orang-orang Indonesia mulai menyadari akan pentingnya suatu asuransi. Banyak sekali berbagai macam produk-produk asuransi yang dipasarkan mulai dari asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi pendidikan sampai dikenal adanya istilah unit link. Unit link adalah polis asuransi jiwa individu yang memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa dan juga kesempatan untuk berpartisipasi secara langsung dalam pengelolaan investasi yang setiap saat nilai polis bervariasi sesuai dengan nilai aset investasi tersebut.

Asuransi jiwa merupakan alat sosial ekonomi, yang merupakan cara dari sekelompok orang untuk dapat bekerja sama meratakan beban kerugian karena kematian sebelum waktunya dari anggota - anggota kelompok tersebut. Pada asuransi jiwa yang dipertanggungkan ialah yang disebabkan oleh kematian (*death*). Kematian tersebut mengakibatkan hilangnya pendapatan seseorang atau suatu keluarga tertentu. Risiko yang mungkin timbul pada asuransi jiwa terutama terletak pada “unsur waktu (*time*)”, oleh karena sulit untuk mengetahui kapan seseorang meninggal dunia.

Produk unit link memberikan solusi bagi nasabah, seseorang bisa mendapatkan manfaat ganda yaitu perlindungan asuransi dan investasi. Tujuan dari pembelian polis asuransi ini biasanya untuk investasi jangka panjang, dimana elemen proteksi asuransi biasanya rendah. Seperti halnya asuransi biasa, nasabah asuransi unit link membayar premi setiap jangka waktu tertentu, biasanya bulanan.

Sebagai salah satu penyedia produk-produk wealth management terkemuka, produk-produk wealth management dari Manulife memungkinkan nasabah untuk mengakses berbagai jenis aset dan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyusun sendiri portofolio yang memenuhi profil risiko dan kebutuhan investasi.

Melihat latar belakang dan begitu menariknya permasalahan pada bidang perasuransian ini, membuat penulis ingin mengkaji lebih dalam mengenai asuransi jiwa unit link ini. Maka penulis berusaha untuk mengkaji tentang *Asuransi Jiwa Unit-Link* kedalam penulisan hukum dengan judul:

“ PERLINDUNGAN HUKUM BAGI PEMEGANG POLIS ASURANSI JIWA UNIT-LINK DI PT. ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA, JAKARTA “

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses pelaksanaan asuransi jiwa unit-link di PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Jakarta.
2. Untuk mengetahui bentuk-bentuk perlindungan hukum apa sajakah yang diberikan kepada pemegang polis asuransi jiwa unit-link di PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Jakarta

B. METODE

Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode pendekatan yuridis empiris, yang diartikan sebagai suatu cara atau prosedur yang digunakan untuk memecahkan masalah dengan meneliti data sekunder terlebih dahulu kemudian dilanjutkan dengan mengadakan penelitian terhadap data primer di lapangan.¹

Spesifikasi Penelitian

Spesifikasi penelitian ini, menggunakan metode penelitian yang bersifat deskriptif analitis. Deskriptif analitis, yaitu cara atau prosedur memecahkan masalah penelitian, dengan cara memaparkan keadaan obyek yang diteliti (lembaga/institusi), sebagaimana adanya berdasarkan fakta-fakta pada saat sekarang.

Metode Penentuan Sampel

Untuk melengkapi data dari penelitian lapangan, diwawancarai juga pihak-pihak yang terkait langsung dengan adanya produk asuransi unit link di PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Jakarta yang kemudian akan dijadikan narasumber, yaitu:

1. PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Jakarta
2. Tertanggung dalam Asuransi unit-link di PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia Jakarta

Metode Pengumpulan Data

¹ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 1990), halaman.44.

Secara fungsional kegunaan dari instrumen penelitian adalah untuk memperoleh data yang diperlukan ketika peneliti sudah menginjak pada langkah pengumpulan informasi di lapangan.² Disini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan dimaksudkan untuk mendapatkan data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari masyarakat atau dari lapangan.

a. Wawancara

Untuk mengetahui kondisi, lingkungan, pelaksanaan dan permasalahan secara lebih mendalam, penulis akan mengadakan wawancara secara bebas terpimpin kepada para narasumber dan responden.

2. Penelitian Kepustakaan

Penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan data sekunder sebagai landasan teoritis berupa pendapat-pendapat para ahli dan pihak lain yang berwenang dan juga untuk memperoleh informasi-informasi dalam bentuk format maupun data melalui naskah resmi yang ada.

a. Data Primer

Bahan hukum primer yaitu bahan-bahan hukum yang mengikat.

b. Data Sekunder

Bahan hukum sekunder yaitu studi kepustakaan yang merupakan suatu metode pengumpulan data yang akan dilakukan dengan cara membaca bahan hukum yang relevansinya dengan topik pembahasan atau masalah yang sedang diteliti.

Metode Analisis Data

Hasil penelitian yang telah terkumpul, dianalisa secara kualitatif yang kemudian menghasilkan data deskriptif-analitis. Data dari penelitian dikumpulkan dan diseleksi secara sistematis, yuridis dan logis.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Asuransi jiwa unit link adalah produk asuransi jiwa yang bersifat hibrida. Sebab, memberikan dua manfaat sekaligus, yakni manfaat perlindungan santunan asuransi jiwa dan manfaat investasi dalam bentuk nilai tunai.

Menurut Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan nomor Kep. 104/BL/2006 tentang Produk Unit-Link pada Angka 1 menjelaskan bahwa :

“ Produk unit link adalah produk asuransi jiwa yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

² Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2006), halaman. 119

- a. Nilai manfaat yang dijanjikan ditentukan oleh kinerja subdana investasi yang dibentuk untuk unit link tersebut;
- b. Nilai manfaat yang diperoleh dari subdana investasi dinyatakan dalam unit; dan
- c. Mengandung pertanggungan risiko kematian alami.“

Adapun manfaat asuransi yang terkandung dalam unit link tidak berbeda dengan proteksi yang diberikan jenis asuransi jiwa tradisional, yakni manfaat meninggal dunia, manfaat santunan kesehatan, dan manfaat lainnya sesuai program yang dipilih. Yang istimewa, unit link memberikan manfaat hasil investasi dari premi yang ditempatkan pada dana investasi yang dinyatakan dalam unit, kinerja imbal hasilnya tergantung pada kinerja subdana investasi unit link yang dipilih nasabah sesuai dengan kondisi pasar saham dan pasar uang.³

I. Pelaksanaan asuransi jiwa unit-link dalam produk max protection plan pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia , Jakarta.

Pelaksanaan asuransi jiwa unit-link dalam produk unit link pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia , Jakarta, dalam pelaksanaannya berpedoman pada ketentuan yang tercantum di dalam Keputusan Bapepam Dan Lembaga Keuangan Nomor KEP-104/BL/2006 tentang produk unit link yaitu diawali dengan proses presentasi dari pihak sales marketing produk kepada calon klien berupa penyampaian proposal dan penjelasan berkaitan dengan produk unit link tersebut.

Tahap selanjutnya setelah dilakukan presentasi dari pihak sales marketing produk yaitu pendataan/ pendaftaran (*apply*) bagi calon klien dimana kegiatan ini dilakukan di tempat yang diinginkan oleh klien. Pada tahap ini, klien tersebut mengajukan permohonan terkait dengan asuransi jiwa atas dirinya yang dituangkan dalam Surat Permohonan Asuransi Jiwa (SPAJ). Persyaratan berikutnya yang harus dilakukan oleh calon klien setelah melakukan pembayaran premi untuk pertama kalinya, yaitu melakukan tes kesehatan (*medical checkup*). Setelah semua persyaratan dipenuhi maka masuklah pada proses *Underwriting*, di mana orang atau tim yang melakukan *Underwriting* ini disebut dengan *Underwriter*. Data-data yang telah diperoleh dari klien tersebut diserahkan *Underwriter* untuk kemudian diolah dalam proses *Underwriting* yang merupakan proses dimana perusahaan asuransi jiwa memutuskan apakah akan menerbitkan polis yang diminta oleh klien atau tidak. Perusahaan juga akan memutuskan syarat dan kondisi apa yang di berlakukan serta berapa besar tingkat premi yang di kenakan kepada klien.⁴

Berdasarkan Hasil penelitian diatas maka penulis menganalisa sebagai berikut:

³ Ketut Sendra, *Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa Unit-Link: Proteksi Sekaligus Investasi*, (Jakarta: Penerbit PPM, 2004), Halaman.13

⁴ Lina Arliana, Agent Branch PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Jakarta, Wawancara tanggal 25 Juni 2012.

PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia menawarkan produk asuransi dengan fungsi ganda, yaitu fungsi pertanggungan jiwa dan fungsi investasi berjangka. Menurut Pasal 1 Keputusan Dirjen Lembaga Keuangan Nomor KEP-2475/LK/2004 dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan asuransi jiwa unit link adalah :

“ Produk asuransi jiwa yang terdiri dari unsure asuransi kematian, termasuk kematian karena kecelakaan dan unsure investasi yang memberikan hasil investasi sebagian besar atau sepenuhnya mengacu pada investasi pasar “

Prosedur pemasaran dari produk unit link di PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, melalui brosur tentang produk yang berisi penjelasan umum mengenai manfaat asuransi yang menjelaskan besar manfaat polis tertanggung pada kinerja investasi. Hal ini sesuai dengan ketentuan yang tercantum lampiran di Keputusan Ketua Bapepam dan Lembaga keuangan Kep-104/BL/2006, yaitu:

“Dalam memasarkan produk unit link, perusahaan asuransi jiwa wajib menggunakan brosur yang memuat sekurang-kurangnya hal-hal sebagai berikut: penjelasan umum mengenai manfaat asuransi yang menjelaskan bahwa besar manfaat polis tergantung pada kinerja investasi dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi manfaat polis.”

Pelaksanaan asuransi jiwa unit-link dalam produk max protection plan pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia , Jakarta diawali dengan proses presentasi dari pihak sales marketing produk kepada calon klien berupa penyampaian proposal dan penjelasan berkaitan dengan produk max protection plan. Hal ini sesuai dengan ketentuan yang tercantum lampiran di Keputusan Ketua Bapepam dan Lembaga keuangan Kep-104/BL/2006, yaitu:

“Perusahaan asuransi jiwa wajib memberitahukan kepada calon pemegang polis informasi yang tertuang dalam brosur pemasaran disertai risiko yang terkandung dalam strategi investasi.”

Selain menurut ketentuan yang tercantum lampiran di Keputusan Ketua Bapepam dan Lembaga keuangan Kep-104/BL/2006, presentasi yang dilakukan oleh pihak sales marketing juga diatur di dalam ketentuan Pasal 227 ayat (4) Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian, yaitu:

“Agen Asuransi dalam menjalankan kegiatannya harus memberikan keterangan yang benar dan jelas kepada calon tertanggung tentang program asuransi yang dipasarkan dan ketentuan isi polis, termasuk mengenai hak dan kewajiban calon tertanggung.”

II. Perlindungan Hukum Bagi Pemegang Polis Asuransi Jiwa Unit Link Di PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Jakarta

PT. Asuransi Jiwa Manulife sebagai pelaku usaha dalam memasarkan produk unit link menerapkan prinsip itikad baik. Salah satu perwujudan itikad baik itu adalah dengan mentaati segala ketentuan mengenai hal-hal yang dilarang dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan UUPK. Dari berbagai macam larangan yang dikenakan kepada pelaku usaha,

beberapa yang dapat diterapkan bagi perusaha asuransi jiwa adalah larangan untuk memasarkan produk yang tidak sesuai dengan janji yang dinyatakan dalam iklan atau bentuk promosi lainnya.⁵

Perusahaan asuransi jiwa dalam hal ini PT. Asuransi Jiwa Manulife lalai atau sengaja tidak memenuhi jaminan atau garansi yang telah diberikan atau disepakati, maka nasabah yang merasa dirugikan dapat mengajukan tuntutan ganti kerugian kepada perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan. Tanggung jawab PT. Asuransi Jiwa Manulife sebagai pelaku usaha dalam bidang proteksi atau pertanggungan jiwa, perusahaan asuransi harus mengelola dan membayar uang pertanggungan jiwa kepada nasabah atau ahli warisnya sesuai dengan perjanjian yang tertera dalam polis.

Sedangkan tanggung jawab yang berhubungan dengan investasi, perusahaan asuransi harus menempatkan dana investasi nasabah ke dalam instrumen investasi untuk dikelola secara profesional seperti yang telah ditetapkan dalam perjanjian atau polis.

Di dalam rangka memberikan kepastian perlindungan konsumen secara integratif dan komprehensif, maka UUPK juga mengatur tentang penyelesaian sengketa antara pelaku usaha dan konsumen. Ada beberapa cara penyelesaian permasalahan yang ditawarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Manulife, diantaranya :⁶

- a) Semua masalah atau sengketa yang timbul dari pertanggungan ini atau pelaksanaannya akan terlebih dahulu diselesaikan secara musyawarah;
- b) Apabila cara musyawarah tidak dapat menyelesaikan masalah atau sengketa tersebut, penanggung dan/atau pemegang polis dapat melakukan upaya-upaya hukum sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku;
- c) Upaya hukum mediasi dapat dilakukan sebelum para pihak memilih upaya hukum melalui pengadilan atau arbitase. Upaya ini dapat diajukan kepada badan mediasi di bidang asuransi di Indonesia melalui BMAI (Badan Mediasi Asuransi Indonesia) sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh BMAI;
- d) Dalam hal upaya hukum dilakukan melalui pengadilan maka akan dipilih pengadilan negeri pada domisili pemegang polis yang terdekat dengan domisili penanggung;
- e) Dalam hal upaya hukum dilakukan melalui arbitase, penanggung dan/atau pemegang polis dapat mengajukan masalah atau sengketa tersebut kepada lembaga arbitase berdasarkan aturan BANI (Badan Arbitase Nasional Indonesia), dan sepenuhnya mengikuti peraturan perundang-undangan yang berlaku berkenaan dengan arbitase.

⁵ Ibid

⁶ Isi polis unit link

Penyelesaian sengketa dengan menggunakan jalur mediasi, arbitase, dan jalur pengadilan untuk biaya yang di keluarkan di tanggung oleh siapa yang ingin menempuh jalur tersebut, jika yang menginginkan penyelesaian dengan jalur tersebut adalah pihak klien maka biaya di tanggung oleh klien, dan begitu juga sebaliknya.

Berdasarkan Hasil penelitian diatasn maka penulis menganalisa sebagai berikut:

Pemegang Polis dalam hal ini konsumen yang memiliki hak-hak yang harus dilindungi oleh perusahaan asuransi jiwa selaku pelaku usaha. Sebagai konsumen, hak-hak yang harus dihargai sebagaimana di atur dalam ketentuan Pasal 4 UUPK. Hak konsumen di tersebut telah sesuai dengan empat hak dasar konsumen yang diakui secara universal yaitu hak untuk mendapatkan keamanan, hak untuk mendapatkan informasi, hak untuk memilih dan hak untuk di dengar.⁷

PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang dalam hal ini merupakan pihak pelaku usaha, memiliki kewajiban untuk menerima setiap keluhan yang diajukan oleh pemegang polis dan ketika terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan kesepakatan atau tidak memuaskan pihak konsumen, selain kewajiban di atas juga terdapat beberapa kewajiban lain menurut ketentuan Pasal 7 UUPK.

Apabila terjadi sengketa antar pihak PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia dengan pihak pemegang polis, maka penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui jalur pengadilan dan di luar pengadilan.

D. KESIMPULAN

Dari penelitian dan pembahasan dapat di ambil kesimpulan, sebagai berikut:

1. Pelaksanaan unit link dalam asuransi jiwa di PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia telah sesuai dengan ketentuan yang tercantum di dalam KUHD, Keputusan Dirjen Lembaga Keuangan Nomor KEP-2475/LK/2004, Keputusan Ketua Bapepam dan Lembaga keuangan Kep-104/BL/2006, Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian jo PP No. 63 Tahun 1999.
2. Bentuk perlindungan hukum terhadap tertanggung dalam asuransi jiwa unit link pada PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Jakarta adalah melalui :
 - a) Prinsip-prinsip asuransi jiwa

⁷ Sidharta, *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2000), halaman. 16

Terdapat dua prinsip asuransi jiwa yang harus di penuhi dalam perjanjian asuransi, yaitu itikad baik (*utmost good fait*) dan kepentingan yang dapat di asuransikan (*insurable insurance*).

- b) Ketentuan Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen menjadi acuan dasar hukum untuk perlindungan hukum, karena belum ada pengaturan khusus yang mengatur tentang hal tersebut.

Penyelesaian sengketa melalui peradilan arbitrase ini dapat di lakukan oleh para pihak yang bersengketa, jika para pihak tersebut telah mencantumkan klausula arbitrase dalam perjanjian yang menjadi pokok sengketa atau mengadakan perjanjian arbitrase setelah timbulnya sengketa di antara mereka. Kelebihan pengadilan ini putusannya langsung final dan mempunyai kekuatan hukum tetap yang mengikat para pihak. Apabila pihak yang di kalahkan tidak memenuhi putusan secara sukarela, maka pihak yang menang dapat meminta eksekusi ke pengadilan.⁸

Pengajuan gugat ganti kerugian dari pihak konsumen yang dalam hal ini klien atau nasabah unit link terhadap PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia sebagai pihak pelaku usaha dapat diajukan secara kelompok. Dengan perkataan lain, UUPK telah mengakui gugatan kelompok (*class action*) dengan catatan bahwa gugatan kelompok tersebut harus diajukan oleh konsumen yang benar-benar dirugikan dan hal itu dapat di buktikan secara hukum, salah satunya adalah adanya bukti transaksi. *Class action* yaitu suatu prosedur hukum yang memungkinkan banyak orang bergabung untuk menuntut ganti kerugian atau kompensasi lain dalam suatu gugatan.⁹ Berdasarkan ketentuan Pasal 46 UUPK, dasar hukum gugatan kelompok (*class action*) semakin kuat, karena gugatan kelompok yang di ajukan selama ini belum memiliki ketentuan tertulis, walaupun dalam kenyataan gugatan kelompok tersebut di terima untuk di periksa pengadilan.¹⁰

E. SARAN

1. Bagi perusahaan asuransi jiwa yang hendak memasarkan produk unit link atau sejenisnya, dengan demikian dapat mencegah adanya pihak-pihak tertentu yang berupaya memanfaatkan celah hukum demi kepentingan bisnis semata tanpa mempertimbangkan nasabah.
2. Bagi para nasabah atau calon nasabah unit link, hendaknya tetap mengutamakan kecermatan dan kehati-hatian dalam memilih produk.

⁸ Ahmadi miru dan Sutarnan Yodo, *Hukum Perlindungan Komsumen*, (Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada, 2004). halaman.249

⁹ Ibid, halaman. 251

¹⁰ Ibid, halaman.299-231

3. Kepada Pemerintah dan Dewan Perwakilan Rakyat sebagai lembaga yang berwenang hendaknya melakukan pengawasan lebih ketat terhadap produk-produk asuransi jiwa unit link yang di pasarkan di Indonesia agar sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

F. DAFTAR PUSTAKA

- (1) Ahmadi miru dan Sutarman Yodo, 2004, *Hukum Perlindungan Komsumen*, PT. RajaGrafindo Persada,Jakarta.
- (2) Bambang Sunggono, 2006, *Metodologi Penelitian Hukum*, PT. RajaGrafindo Persada,Jakarta .
- (3) Ketut Sendra,2004,*Konsep dan Penerapan Asuransi Jiwa Unit-Link: Proteksi Sekaligus Investasi*, Penerbit PPM, Jakarta.
- (4) Ronny Hanitijo Soemitro, 1990, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- (5) Sidharta, 2000, *Hukum Perlindungan Konsumen Indonesia*, PT. Grasindo, Jakarta.
- (6) Lina Arliana, Agent Branch PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, Jakarta, Wawancara tanggal 25 juni 2012
- (7) Polis unit link PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia